

**KARAKTERISTIK PETANI KARET YANG MEMPENGARUHI
SIKAPNYA DALAM MEMILIH PEDAGANG PENGUMPUL DI DESA
KOTO RAJO KECAMATAN KUANTAN HILIR SEBERANG**

**THE CHARACTERISTICS OF THE RUBBER FARMERS WHICH
AFFECT THEIR ATTITUDE IN CHOOSING THE SELLER KEEPER IN
KOTORAJA VILLAGE, KUANTAN HILIR SEBERANG DISTRICT**

Hendri Winardo, Fajar Restuhadi, Kausar
Hendri_agb09pbud@yahoo.com

ABSTRACT

This research was conducted in Kotorajo village, Kuantan Hilir Seberang district. The method of taking sampling use probability sampling technique. The method of data analysis using descriptive analysis, Cartesian diagram analysis, and Rank Spearman correlation analysis and the model of Fishbien multiattribute attitude. The result of this research showed that for the sallling rubber of the farmers droved the rubber in to the seller keeper house with th transportation service. The attribute was paying cash, giving loans, keeping the deal, fast and good in service were the excellent attribute that must be hold by the seller keeper. For the relationship between the farmers level of trust, the characteristics of education correlate manifestly with shrinkage and sorting, the characteristics of productions correlate manifestly with attribute paying in advance directly, and provide the production facilities. The characteristics of income correlate manifestly with attribute paying in advance directly and kinship relation and the characteristics of outcome correlate manifestly with attribute providing the production facilities. On the other hand, for the correlation characteristict with the level of interest, the characteristics of the amount of family insurance correlate manifestly with attribute paying in advance directly and kinship relation and the characteristics of outcome correlate manifestly with attribute the price and paying in advance directly. While, the attitude of the farmers of the traders belongs to neutral category.

Key words: fcharacteristics, farmer, attitude, attribute, seller keeper.

PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai salah satu negara yang memiliki saumber daya alam dan keanekaragaman hayati yang merupakan sumberdaya yang paling penting bagi kehidupan sosial, ekonomi dan kebudayaan masyarakat Indonesia. Sebagian besar penduduk Indonesia hidupnya ditopang oleh usaha pertanian. Propinsi Riau merupakan salah satu Propinsi di Indonesia yang mempunyai potensi sumberdaya alam yang begitu banyak, salah satu potensi yang memegang

peranan penting dalam perekonomian rakyat adalah dalam bidang pertanian. Potensi pertanian yang menjadi andalan di Propinsi Riau salah satunya adalah perkebunan karet. Dalam melakukan pengelolaan terhadap tanaman karet para petani selalu menjual hasil produksi kepada pedagang pengumpul, pedagang perantara dan tauke. Banyaknya jumlah pedagang pengumpul, pedagang perantara dan tauke disuatu daerah akan meningkatkan persaingan diantara lembaga pemasaran karet tersebut untuk mendapatkan petani (*client*) supaya menjual hasil produksi kepada pedagang pengumpul, pedagang perantara dan tauke bersangkutan, Sehingga mereka dituntut untuk mampu memuaskan konsumen (petani).

Hubungan kerja antara petani dengan pedagang pengumpul, pedagang perantara dan tauke menunjukkan intraksi dalam usaha pemenuhan kebutuhan hidupnya, sehingga dalam hubungan kerja tersebut memunculkan sikap, tingkah laku yang dipengaruhi oleh dorongan-dorongan dari dalam diri petani, baik faktor sosial seperti umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha tani, dan faktor ekonomi seperti pendapatan, dan jumlah tanggungan keluarga.

Desa Koto Rajo merupakan salah satu desa yang terdapat di Kecamatan Kuantan Hilir Seberang, Desa Koto Rajo ini merupakan sentra produksi karet di Kecamatan Kuantan Hilir Seberang, dengan total luas perkebunan 1630 ha dan total TM 887 ha (Dinas Perkebunan Kecamatan Kuantan Hilir, 2012). Dimana di Desa ini sebagian besar penduduknya bekerja sebagai petani karet yang dalam proses pemasarannya para petani menjual hasil produksi kepada pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul yang melibatkan diri dalam proses pemasaran karet di Desa Koto Rajo akan bersaing dengan pedagang lain untuk menarik simpati petani, dan dalam hal ini petani bebas mengambil keputusan untuk menjual hasil karetnya kepada pedagang pengumpul yang dianggap mampu memenuhi kebutuhannya.

Berdasarkan uraian di atas maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana karakteristik petani karet yang diduga berperan dalam penjualan karet; Bagaimana proses penjualan karet oleh petani kepada pedagang pengumpul; Bagaimana sebaran tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan petani terhadap atribut pedagang pengumpul di Desa koto rajo kecamatan Kuantan Hilir Seberang; Bagaimana hubungan karakteristik petani dengan tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan terhadap atribut pedagang pengumpul; Bagaimana sikap petani karet terhadap pedagang pengumpul. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui karakteristik petani, untuk mengetahui proses penjualan karet oleh petani, untuk mengetahui untuk mengetahui sebaran tingkat kepercayaan dan tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan petani terhadap atribut pedagang pengumpul, dan untuk mengetahui sikap petani karet terhadap pedagang pengumpul.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di Desa Koto Rajo Kecamatan Kuantan Hilir Seberang Kabupaten Kuantan Singingi. Pemilihan lokasi berdasarkan pertimbangan bahwa didaerah ini merupakan sentra produksi karet di Kecamatan Kuantan Hilir Seberang dengan total luas TM 1.640 ha. Pemilihan lokasi ini berdasarkan atas pertimbangan bahwa pasar tersebut merupakan sentra penjualan buah lokal dan ramai dikunjungi oleh konsumen di kota Pekanbaru. Penelitian ini dilaksanakan terhitung dari bulan Juli 2013 sampai dengan Desember 2013 yang meliputi survei lapangan, pengumpulan data, pengolahan data sampai penulisan skripsi.

Metode Pengambilan Sampel dan Data

Populasi penelitian ini adalah petani karet yang menjual hasil karet memilih pedagang perantara (tauke) di Desa Koto Rajo. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode *probability sampling*. Probability sampling adalah merupakan teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih untuk menjadi anggota sampel. Jenis Probability Sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Simple random sampling*, yaitu pengambilan data secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada pada populasi. Dalam penelitian ini jumlah sampel yang dibutuhkan sebanyak 88 sampel dari 882 dari jumlah petani karet yang ada di Desa Koto Rajo.

Analisis Data

Data yang diperoleh dianalisis dengan cara sebagai berikut:

1. Uji Validitas

Tujuan dilakukan uji validitas adalah agar alat ukur atau instrumen yang digunakan didalam penelitian menunjukan alat ukur yang baik sehingga dapat memenuhi persyaratan alat ukur yang valid. (Hartati, 2005). Uji validitas akan dilakukan dengan metode Pearson atau metode Product moment, yaitu dengan mengkorelasikan skor butir pada kuesioner dengan skor totalnya. Uji validitas ini menggunakan bantuan program SPSS 17.0 *for windows*. Adapun rumus Pearson product moment seperti berikut ini:

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{N(\sum X^2 - (\sum X^2))} \sqrt{N(\sum Y^2 - (\sum Y^2))}}, \text{ dimana}$$

- r_{xy} = Koefisien korelasi *product moment*
 N = Jumlah responden
 $\sum X$ = Jumlah skor butir (x)
 $\sum Y$ = Jumlah skor variabel terkait (y)
 $\sum X^2$ = Jumlah skor butir kuadrat (x)
 $\sum Y^2$ = Jumlah skor variabel terkait (y)
 $\sum XY$ = Jumlah perkalian butir (x) dan skor variabel (y)

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas menunjukkan bahwa suatu alat ukur atau instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik (Hartati, 2005). Dalam penelitian ini dilakukan pengujian reliabilitas dengan menggunakan metode *Cronbach Alpha (a)* dengan menggunakan bantuan program SPSS 17.0 *for windows*. Suatu butir pertanyaan akan dinyatakan reliabel manakala koefisien $a > 0.60$. Adapun uji reliabilitas menggunakan rumus seperti berikut ini:

$$r_{11} = \left[\frac{k}{(k-1)} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right], \text{ dimana}$$

- r_{11} = koefisien reliabilitas instrumen
 k = banyaknya butir pertanyaan atau banyaknya soal
 $\sum \sigma_b^2$ = jumlah ragam butir (total varians butir)
 σ_t^2 = ragam total (total varians)

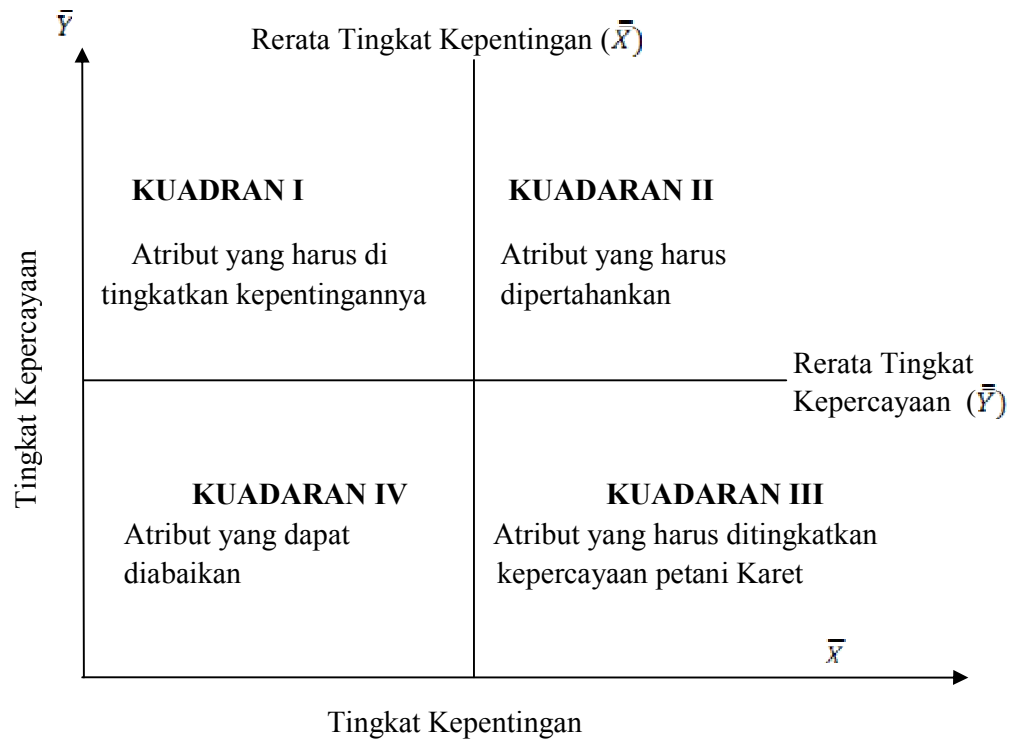
3. Analisis Sebaran Tingkat Kepercayaan dan tingkat Kepentingan Pada Diagram Kartesius

Menurut Hartati (2005). Hubungan antara tingkat kepercayaan dengan tingkat kepentingan dapat dianalisa menggunakan diagram kartesius. Diagram kartesius dapat menunjukkan atribut apa saja yang dianggap penting oleh petani karet. Diagram kartesius merupakan suatu bangun yang dibagi atas empat bagian yang dibatasi oleh dua buah garis yang berpotongan secara vertikal dan horizontal pada titik (\bar{X}, \bar{Y}) , dimana \bar{X} merupakan rata-rata dari jumlah rata-rata nilai kepentingan petani karet dan \bar{Y} adalah rata-rata dari jumlah rata-rata nilai harapan. Dengan rumus:

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^K \bar{X}_i}{K} \qquad \bar{Y} = \frac{\sum_{i=1}^K \bar{Y}_i}{K}$$

Dimana:

- \bar{X} = Skor rata-rata seluruh faktor tingkat kepentingan petani Karet
 \bar{Y} = Skor rata-rata dari seluruh faktor kepercayaan petani Karet
 \bar{X}_i = Skor rata-rata tingkat kepentingan
 \bar{Y}_i = Skor rata-rata tingkat kepercayaan
 K = Jumlah faktor atau atribut yang mempengaruhi kepuasan petani Karet
 Dengan diagram kartesius yang dapat dilihat pada gambar 1 berikut.



Gambar 1: Analisis Tingkat Kepercayaan dan Tingkat Kepentingan Atribut Pada Diagram Kartesius

4. Analisis Korelasi Rank Spearman

Untuk mengetahui hubungan antara peubah karakteristik responden dan kepercayaan dan kepentingan terhadap atribut yang dimiliki pedagang pengumpul diketahui dengan menggunakan analisis korelasi Spearman sebagai uji korelasi bagi data non parametric (Hartati, 2005). Adapun rumus Korelasi Rank Spearman dapat dilihat seperti berikut ini:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2-1)}, \text{dimana}$$

r_s = Koefisien Korelasi Spearman

n = Jumlah data

d_i = Jumlah selisih antara peringkat bagi X_i dan Y_i

5. Pengukuran Skala Sikap Petani Berdasarkan Metode Multiatribut Fishbein

Menurut Hartati (2005), metode multiatribut Fishbein yang digunakan dalam penelitian ini dulunya dikembangkan oleh Martin Fishbein untuk mengetahui sejauh mana sikap petani karet terhadap masing-masing karakteristik yang dimiliki pedagang pengumpul. Variabel sikap menurut Fishbein terbagi

menjadi dua yaitu variabel keyakinan dan variabel evaluasi (Umar, 2000) secara matematis sikap petani karet tersebut dapat dirumuskan seperti berikut ini:

$$A_o = \sum_{i=1}^n b_i e_i \quad , \text{dimana:}$$

A_o = Sikap terhadap objek

b_i = Tingkat kepercayaan Petani Karet bahwa objek memiliki karakteristik i

e_i = Tingkat kepentingan Petani Karet terhadap karakteristik i

n = Jumlah karakteristik yang dimiliki objek.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Petani Karet sampel

Untuk karakteristik petani sampel yang diduga berperan dalam proses penjualan karet yang ingin dilihat dalam penelitian ini adalah umur, pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, pengalaman berusaha tani, produksi per bulan, pendapatan perbulan, dan pengeluaran per bulan. Untuk umur diperoleh dominan petani sampel berada pada usia 31-40 dimana usia ini tergolong usia yang produktif. Untuk pendidikan terakhir petani diperoleh dominan petani berpendidikan terakhir adalah SD, dimana pendidikan SD tergolong pendidikan yang masih rendah. Untuk jumlah tanggungan keluarga dominan petani memiliki tanggungan 1-2 orang, dan untuk pengalaman berusaha tani dominan petani memiliki pengalaman 10-20 tahun. Salah satu tujuan petani dalam melakukan usahatani adalah untuk memperoleh produksi dari tanaman yang diusahakan dimana di Desa Koto Rajo Kecamatan Kuantan Hilir Sebrang dominan petani memiliki produksi < 300 Kg/bln. Pendapatan petani dipengaruhi oleh jumlah produksi dan harga karet, semakin besar jumlah produksi, maka pendapatan petani akan semakin tinggi, dimana dominan petani di Desa Koto Rajo memiliki pendapatan Rp. 1.000.000-Rp. 2.000.000/bln dan untuk pengeluaran petani dominan memiliki pengeluaran sebesar Rp. 1.000.000-Rp. 1.500.000/bln.

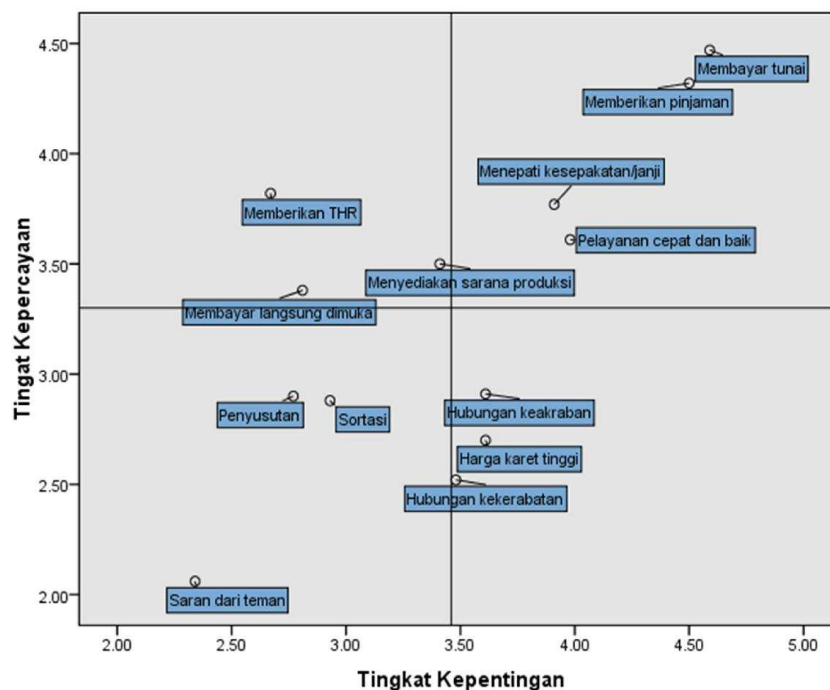
Proses Penjualan Produksi Oleh Petani

Untuk penjualan karet, semua petani mengantar karet kerumah pedagang perantara karena sudah menjadi kebiasaan petani mengantar hasil produksi kerumah pedagang pengumpul, dan untuk cara pengangkutan dominan petani menggunakan jasa pengangkutan untuk menjual karet dengan upah untuk jasa pengangkutan karet adalah Rp. 500/Kg. Petani lebih dominan menggunakan jasa pengangkutan karet karena petani merasa sudah capek seharian menyadap karet sehingga petani memilih menggunakan jasa pengangkutan untuk mengantar karet akerumah pedagang pengumpul. Sedangkan untuk kategori harga, ada dua jenis harga yang secara umum diberlakukan pedagang pengumpul, yaitu dengan

kategori harga Rp. 8.500/Kg dan Rp. 8.000/Kg, dan pada umumnya petani puas dengan pelayanan yang diberikan pedagang pengumpul.

Analisis Sebaran Tingkat Kepercayaan dan Tingkat Kepentingan Terhadap Atribut Pedagang Pengumpul Pada Diagram Kartesius

Analisis diagram kartesius menggabungkan tingkat kepentingan dan kepercayaan setiap atribut yang akan menempatkan setiap atribut berada pada empat area yaitu kuadran satu, kuadran kedua, kuadran ketiga dan kuadran keempat, dimana dengan nilai pembagi area untuk masing-masing sumbu kartesius adalah rerata tingkat kepercayaan dan rerata tingkat kepentingan. Sebaran tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan petani terhadap atribut pedagang pengumpul dapat dilihat pada gambar 2 berikut ini.



Gambar 2. Analisis Diagram Kartesius Terhadap Atribut Pedagang Pengumpul

Dari diagram kartesius diatas dapat kita lihat atribut pedagang pengumpul yang terdapat pada kuadran I, yaitu atribut pemberian THR, ketersediaan sarana produksi dan membayar langsung dimuka, artinya pemberian THR, atribut ketersediaan sarana produksi dan pembayaran langsung dimuka secara umum mempunyai tingkat kepercayaan diatas rata-rata (tinggi) oleh petani tetapi mempunyai tingkat kepentingan yang rendah dalam penilaian petani

Untuk kuadran II terdapat atribut membayar tunai, memberikan pinjaman, menepati kesepakatan atau janji, dan pelayanan cepat dan baik, artinya keempat atribut pedagang pengumpul tersebut memiliki tingkat kepercayaan dan tingkat

kepentingan diatas rata-rata (tinggi), atribut ini dapat dijadikan sebagai kelebihan dan keunggulan untuk pedagang pengumpul sehingga mampu menjadi seorang pedagang pengumpul yang baik dan menjadi pilihan petani untuk menjual hasil karetnya. Atribut yang termasuk dalam kuadran II diatas bisa dikatakan atribut-atribut yang sangat penting dan harus dipertahankan dengan baik oleh seorang pedagang pengumpul, karena atribut-atribut tersebut merupakan atribut yang merupakan kebutuhan pokok bagi seorang petani.

Untuk untuk atribut yang terdapat pada kuadran III adalah hubungan keakraban, harga karet tinggi dan hubungan kekerabatan, artinya ketiga atribut ini mempunyai atribut dengan tingkat kepercayaan dibawah rata-rata (rendah) dan tingkat kepentingan diatas rata-rata (tinggi), artinya atribut-atribut ini harus lebih ditingkatkan oleh seorang pedagang pengumpul supaya atribut ini bisa menjadi andalan seorang pedagang pengumpul untuk menarik petani untuk berlangganan kepadanya.

Untuk atribut yang terdapat pada kuadran IV adalah atribut penyusutan, sortasi dan saran dari teman, artinya ketiga atribut pedagang pengumpul ini menunjukkan atribut dengan tingkat kepercayaan dan kepentingan yang dibawah rata-rata (rendah) dan atribut-atribut ini bisa diabaikan oleh seorang pedagang pengumpul,

Hubungan karakteristik petani dengan tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan terhadap atribut pedagang pengumpul

Untuk melihat bagaimana hubungan antara karakteristik petani dengan tingkat kepercayaan dan tingkat kepentingan, apakah karakteristik petani itu berpengaruh nyata, sangat nyata ataupun tidak nyata terhadap tingkat kepercayaan petani tersebut maka dapat dilihat dari nilai korelasi Rank Spearman.

Hubungan Karakteristik Petani dengan Tingkat Kepercayaan Terhadap Atribut Pedagang Pengumpul

Untuk melihat hubungan karakteristik petani dengan tingkat kepercayaan terhadap atribut pedagang pengumpul maka dianalisis dengan analisis korelasi Rank Spearman antara karakteristik petani karet dengan tingkat kepercayaan terhadap atribut pedagang pengumpul. Nilai korelasi Spearman antara karakteristik petani karet dengan tingkat kepercayaan terhadap atribut pedagang pengumpul dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini.

Tabel 1. Hubungan karakteristik petani dengan tingkat kepercayaan terhadap atribut pedagang pengumpul

No	Atribut P Pengumpul	Karakteristik Petani						
		Umur	Pendidikan	PBT	JTK	Produksi	Pendapatan	Pengeluaran
1	Harga karet tinggi	-.184	.084	-.118	.016	.120	.036	.103
2	M. Kesepakatan	-.169	.203	-.164	.054	.201	.078	.039
3	Memberikan pinjaman	-.133	.114	-.146	-.059	.269*	.088	.064
4	Mem. langsung dimuka	.105	-.064	.113	.133	.243*	.235*	.187
5	Pel cepat dan baik	.028	.163	.077	-.003	.066	.125	.134
6	Menyediakan saprodi	-.082	.040	.078	.079	.219*	.054	.238*
7	Memberikan. THR	-.125	.143	.049	-.079	-.055	.117	.144
8	Penyusutan	-.132	.236*	-.173	-.142	-.136	-.132	-.091
9	Sortasi	-.195	.253*	-.036	.115	.112	.037	.149
10	Membayar tunai	-.096	.098	-.174	-.091	.120	.031	.055
11	Hub. Keakraban	.174	.044	.161	.065	.081	.120	.078
12	Saran dari teman	.077	-.130	.138	.076	-.094	-.127	.047
13	Hub. Kekerabatan	-.027	-.020	-.059	-.001	.177	.211*	.106

Sumber: Data Olahan (2013)

Keterangan:

* Berhubungan nyata

** Berhubungan sangat nyata

Dari tabel 1 diatas dapat dilihat hubungan antara karakteristik petani dengan tingkat kepercayaan terhadap atribut pedagang pengumpul, dimana karakteristik pendidikan berhubungan positif dan nyata dengan atribut penyusutan dan sortasi. Pendapatan berhubungan positif dan nyata dengan atribut penyusutan dengan nilai **.236***, artinya semakin tinggi pendidikan seorang petani karet maka semakin tinggi tingkat kepercayaan petani terhadap atribut penyusutan. Selain itu atribut pendidikan juga berhubungan positif dan nyata dengan atribut sortasi dengan nilai **.253***, artinya semakin tinggi pendidikan seorang petani maka semakin tinggi pula tingkat kepercayaan petani terhadap atribut sortasi.

Karakteristik produksi berhubungan positif dan nyata dengan atribut memberikan pinjaman, membayar langsung dimuka, dan menyediakan saprodi. Karakteristik produksi berhubungan positif dan nyata dengan atribut memberikan pinjaman dengan nilai **.269***, yang artinya semakin tinggi tingkat pendidikan petani maka semakin tinggi pula tingkat kepercayaan petani terhadap atribut memberikan pinjaman. Kepercayaan petani terhadap atribut sortasi. Karakteristik produksi juga berhubungan positif dan nyata dengan atribut membayar langsung dimuka dengan nilai **.243***, yang artinya semakin tinggi produksi petani maka akan semakin tinggi tingkat kepercayaan petani terhadap atribut membayar langsung dimuka. Karakteristik produksi juga berhubungan positif dan nyata dengan atribut menyediakan sarana produksi dengan nilai **.219***, yang artinya

semakin tinggi produksi petani maka akan semakin tinggi tingkat kepercayaan petani terhadap atribut menyediakan sarana produksi.

Karakteristik pendapatan berhubungan positif dan nyata dengan atribut membayar langsung dimuka dengan nilai .235*, yang artinya semakin tinggi pendapatan petani maka semakin akan semakin tinggi tingkat kepercayaan petani terhadap atribut membayar langsung dimuka. Untuk karakteristik pengeluaran per bulan berhubungan positif dan nyata dengan atribut ketersediaan sarana produksi dengan nilai .238*, yang artinya semakin tinggi pengeluaran petani maka akan semakin tinggi pula kepercayaan petani untuk atribut ketersediaan sarana produksi

Hubungan Karakteristik Petani dengan Tingkat Kepentingan Terhadap Atribut Pedagang Pengumpul

Untuk melihat hubungan karakteristik petani dengan tingkat kepentingan terhadap atribut pedagang pengumpul maka dianalisis dengan analisis korelasi Spearman antara karakteristik petani karet dengan tingkat kepentingan terhadap atribut pedagang pengumpul. Nilai korelasi Spearman antara karakteristik petani karet dengan tingkat kepentingan terhadap atribut pedagang pengumpul dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.

Tabel 2. Hubungan karakteristik petani dengan tingkat kepentingan terhadap atribut pedagang pengumpul.

No	Atribut P Pengumpul	Karakteristik Petani						
		Umur	Pendidikan	PBT	JTK	Produksi	Pendapatan	Pengeluaran
1	Harga karet tinggi	-.032	.000	-.137	.072	.207	.087	.244*
2	M. Kesepakatan	-.014	-.042	.006	-.026	.018	-.091	.007
3	Memberikan Pinjaman	.124	-.084	-.007	.014	.039	-.049	-.072
4	Mem langsung dimuka	-.008	.045	.060	.225*	.156	.248*	.386**
5	Pel cepat dan baik	-.065	.041	-.090	-.108	.037	.020	.029
6	Menyediakan saprodi	.042	-.117	-.002	-.087	.034	.009	-.095
7	Membeikan THR	.070	-.094	.115	.068	-.037	-.024	.063
8	Penyusutan	.017	.201	-.083	.006	-.153	.071	.024
9	Sortasi	-.017	.142	.068	-.113	-.047	.016	.049
10	Membayar tunai	.006	.046	.002	-.025	.190	.079	.205
11	Hub. Keakraban	.084	.038	.053	-.096	.078	.059	.176
12	Saran dari teman	-.125	.064	-.042	.120	.057	.005	.133
13	Hub. Kekerabatan	-.067	.200	-.071	.059	.155	.249*	.165

Sumber: Data Olahan (2013)

Keterangan:

* Berhubungan nyata

** Berhubungan sangat nyata

Dari tabel 2 dapat dilihat hubungan karakteristik petani dengan tingkat kepentingan terhadap atribut pedagang pengumpul. Karakteristik jumlah tanggungan keluarga berhubungan positif dan nyata dengan atribut membayar langsung dimuka dengan nilai .225*, yang artinya semakin besar jumlah tanggungan keluarga seorang petani maka akan semakin tinggi tingkat kepentingan petani terhadap atribut membayar langsung dimuka. Untuk atribut pendapatan per bulan berhubungan positif dan nyata dengan atribut pembayaran langsung dimuka dengan nilai .248*, yang artinya semakin tinggi pendapatan petani maka semakin tinggi kepentingan petani terhadap atribut pembayaran langsung dimuka. Selain itu karakteristik pendapatan juga berhubungan positif dan nyata dengan atribut hubungan kekerabatan dengan nilai .249*, yang artinya semakin tinggi pendapatan petani maka akan semakin tinggi tingkat kepentingan petani untuk hubungan kekerabatan.

Untuk karakteristik pengeluaran berhubungan positif dan nyata dengan atribut harga dengan nilai .244*, yang artinya semakin tinggi pengeluaran petani maka semakin tinggi tingkat kepentingan petani terhadap atribut harga karet yang tinggi. Selain itu atribut pengeluaran per bulan juga berhubungan positif dan sangat nyata dengan atribut pembayaran langsung dimuka dengan nilai .386**, yang artinya semakin tinggi pengeluaran per bulan seorang petani maka semakin tinggi pula tingkat kepentingan petani terhadap atribut pembayaran langsung dimuka dalam memilih pedagang pengumpul.

Sikap Petani Karet

Sikap petani karet terhadap pedagang pengumpul dapat diketahui dengan menggunakan rumus Multiatribut Fishbein. Analisis multiatribut model Fishbein digunakan untuk menunjukkan hubungan diantara pengetahuan yang dimiliki oleh petani dan sikap terhadap ciri pedagang pengumpul. Sikap Terhadap Obyek (Ao) merupakan hasil dari faktor genetis dan proses belajar yang selalu berhubungan dengan suatu obyek atau produk. . Untuk mengetahui nilai sikap petani karet berada pada kategori sangat baik, baik, netral, tidak baik, dan sangat tidak baik maka nilai total evaluasi ($\sum e_i$) dikalikan dengan masing-masing skala yang digunakan pada kuesioner (lampiran 14), sehingga diperoleh masing-masing skala pengukuran untuk nilai sikap dimana skala sikap yang digunakan (dari 5 sampai 1) memiliki nilai yang dimuat pada tabel 3 berikut ini.

Tabel 3 Nilai skala pengukuran sesuai konsep multiatribut Fishbein

Sangat Baik	Baik	Netral	Tidak Baik	Sangat Tidak Baik
5	4	3	2	1
223.05	178.44	133.83	89.22	44.61

Sumber: Data Olahan (2013)

Berdasarkan nilai skala diatas, nilai sikap 151,01 mendekati skala pengukuran netral (3) yaitu dengan nilai 133.83, maka sikap petani dalam penelitian ini termasuk dalam kategori netral.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Karakteristik petani karet terbesar berada pada umur produktif, berpendidikan SD, produksi per bulan < 300 Kg/bln, memiliki pendapatan yaitu Rp. 1.000.000.- 2.000.000/ bulan, memiliki pengeluaran yaitu Rp1.000.000.- 1.500.000/ bulan, jumlah tanggungan keluarga terbesar sebanyak 1-2 orang dan, pengalaman berusaha tani petani karet pada umumnya adalah 10-20 tahun.
2. Untuk penjualan karet, semua petani mengantar karet kerumah pedagang pengumpul dengan kategori harga Rp. 8.500/Kg dan Rp. 8.000/Kg, dan untuk cara pengangkutan dominan petani menggunakan jasa pengangkutan untuk menjual karet, dan pada umumnya petani puas dengan pelayan yang diberikan pedagang pengumpul.
3. Berdasarkan analisis diagram kartesius atribut yang harus dipertahankan oleh pedagang pengumpul adalah atribut membayar tunai, memberikan pinjaman, menepati kesepakatan/janji dan pelayanan yang cepat yang baik.
4. Untuk tingkat kepercayaan, karakteristik pendidikan berhubungan nyata dengan atribut penyusutan dan sortasi, karakteristik produksi berhubungan nyata dengan atribut memberikan pinjaman, membayar langsung dimuka, dan menyediakan sarana produksi, karakteristik pendapatan berhubungan nyata dengan atribut membayar langsung dimuka dan hubungan kekerabatan, dan karakteristik pengeluaran berhubungan nyata dengan atribut menyediakan sarana produksi. Untuk tingkat kepentingan, karakteristik jumlah tanggungan keluarga berhubungan nyata dengan atribut membayar langsung dimuka, karakteristik pendapat berhubungan nyata dengan atribut membayar langsung dimuka dan hubungan kekerabatan dan karakteristik pengeluaran berhubungan sangat nyata dengan atribut harga dan membayar langsung dimuka.

5. Sikap petani terhadap pedagang pengumpul berdasarkan skala nilai sikap mendekati nilai 133.83 terletak diantara skala pengukuran netral (3), maka sikap petani dalam penelitian termasuk dalam kategori netral.

Saran

1. Saran untuk pedagang pengumpu, pedagang pengumpul yang baik harus memiliki kelebihan serta keunggulan agar menarik perhatian petani untuk tetap menjual hasil karetinya atau berlanggan dengan dengan pedagang pengumpul tersebut. Atribut yang harus dipertahankan pedagang pengumpul yaitu menepati membayar tunai, kesepakatan atau janji, memberikan pinjaman, dan pelayanan cepat dan baik
2. Saran untuk petani, sebaiknya petani memperhatikan kualitas produksi karetinya, karena pedagang memberikan harga yang berbeda antara karet yang kualitasnya baik dengan karet yang kualitasnya tidak baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Dinas Perkebunan Kuantan Hilir, 2012. **Laporan Tahunan Dinas Perkebunan Kecamatan Kuantan Hilir**, Baserah.
- Hartati, A. 2005. **Atribut Produk dan Karakteristik Konsumen Beras Organik Terhadap Sikap Konsumen Beras Organik**. Tesis Pada Program Pascasarjana, IPB, Bogor.
- Umar, H. 2000. **Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen**. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.